**销售罗盘©**

**大客户策略销售**

**【业务背景】**

**当面对一个大项目，销售困惑：**

接下来该找谁、做些什么呢？

该做的都做了，客户不签单，怎么办？

赢单还凭“关系”、靠“运气”吗？

怎么做才能赢单？

**经理想：**

这单情况如何、赢率多少、何时签单？

申请专家支持，要费用，批还是不批？

重要项目不放心，还是我上吧！

**总裁和营销高管：**

这季度业绩到底能完成多少？

Review时谁在讲故事、吹泡泡？

除了靠经验判断，还有什么办法？

招的人都不合适，看上的请不来？

**【课程价值】**

**提升大客户销售“控单力”**，帮助销售团队评估重要大项目销售机会、识别潜在风险、找到赢单机会，进行事前计划和资源协同，为团队和个人提供分析报告和建议策略。

**对用户个人来说，**销售罗盘是一款项目分析、风险甄别、赢点捕捉、赢率预测、建议行动、资源配置的体系和方法。

**对营销组织来说，**支持跨部门项目沟通协同，精准销售预测，优化组织资源调配，系统提升组织销售绩效。

**【课程定位】**

**适用：**B2B销售，包括项目型、持续型、工业品等

**定位：**

* 销售之庙算，结构化分析销售形势，制定清晰有效策略！
* 谋定而动，根据策略，逻辑化制定具体行动和资源计划！
* 建立团队共识，形成统一语言、应用专业工具！

**目标：**

* 建立大项目结构化、流程化的形势分析与策略制定流程
* 分析大项目决策角色、决策影响力、决策流程、决策结构
* 发现项目潜在风险，锻炼并形成全局意识和策略思维

**对象：**总经理、销售总监、大客户经理、从事销售三年以上的大客户经理；

**形式：**体验式案例实战对抗、在线沙盘对抗平台、亲身感受销售奥妙与精彩！

激活经验——案例体验——认知反思——理论点评——行动验证

**课程时间：**2天（14小时）

某集团企业四年间130余场深受学员喜爱，持续应用后大项目赢单案例精彩不断！

历经咨询、电信、银行、证券、保险、军工、IT、通讯、设备、工程、咨询、广告等多行业验证。

**【训练过程】**

**课前：在线学习**

自学微课《赢单九问》 提前了解知识点（选学）

**D1课中**

**导入：**

**了解背景、明确规则、案例对抗**

1. 了解课程背景与目标
2. 明确实战对抗训练规则
3. 第一阶段案例对抗

**核心技能：**

1. 定位大项目控单要点，明确训练目标
2. 理解基本概念，能够应用于案例对抗
3. 通过案例聚焦“如何定位项目”问题

**识局：**

**识别目标、判断形势、识别角色**

1. 明确一个销售目标
2. 判断一个项目的形势
3. 识别多种关键角色

**核心技能：**

1. 理解客户为什么购买的原理
2. 理解政策与环境对客户购买动机的影响
3. 通过阶段、竞争、客户紧迫程度判断项目真实进展情况，以便制定相应策略
4. 判断客户项目中的几种角色，他们分别的特点、识别方法，应对方法

**拆局：**

**案例对抗、判断态度、影响力、分析价值**

1. 第二阶段案例对抗
2. 判断客户积极与消极态度
3. 分析角色参与度与影响力
4. 分析客户决策动因&动机

**核心技能：**

1. 通过案例聚焦“如何分析项目”问题
2. 理解客户为什么积极、消极，如何判断分析客户在项目中的态度，以便制定不同的应对策略（方法/技巧/话术）
3. 通过分析，理解客户中哪些人、什么时间、以什么方式参与决策，销售如何“顺势而为”找到关键人、做对事
4. 项目对客户的组织/对公意味着什么，对个人/对己意味着什么，如何分析判断

**D2课中**

**布局：**

**案例对抗、制定策略、部署资源、应对竞争**

1. 第三阶段案例对抗
2. 制定不同角色应对策略
3. 协调适当资源支持项目
4. 制定应对竞争的策略方法

**核心技能：**

1. 通过案例聚焦“制定应对策略”问题
2. 对决策人、使用部门、技术人员、内线等角色的应对技巧与沟通方法
3. 售前资源在项目不同阶段的应用策略与方法，使资源应用更针对性、更高效
4. 应对优势竞争、劣势竞争、价格差异等不同形势，制定有效的攻防策略

**应用：**

**案例对抗、结果分析**

1. 第四阶段案例对抗
2. 各组结果与能力综合分析

**核心技能：**

1. 通过案例验证所学知识，即学即用
2. 总结成绩、直面差距、制定针对计划

**总结：**

**要点总结**

**工具方法及知识要点总结、心得分享**

1. 回顾总体流程
2. 学员训练心得分享

**课后：**

**跟踪、强化**

1. 跟踪应用
2. 集中强化

**核心技能：**

在线社区，实时跟踪答疑

通过3~6小时面对面强化